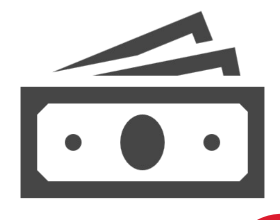


Cierre de Operaciones

RE/MAX
FOCUS



CIERRE DE OPERACIONES



Oferta

Depósitos de reserva

Aceptar oferta

Financiamiento y documentos

Cierre en notaria



Firma de contrato de compraventa o de Arrendamiento.





Un cierre no se define en los últimos metros antes de llegar a la meta

- "Un cierre lo define un trabajo bien hecho desde el primer día".



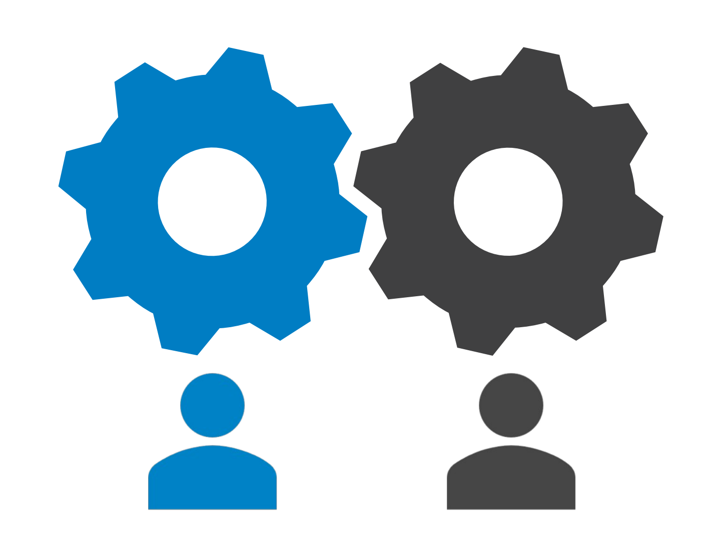
- ✓ Propiedad bien captada: PEC
- ✓ Con documentación en regla.
- ✓ Bien listada y promocionada.
- ✓ Comprador o arrendatario filtrado.
- ✓ Relación e confianza con el propietario.

RE/MAX
FOCUS



Con una Oferta formal se inicia un proceso serio de negociación

Un cierre… dos piezas que encajan

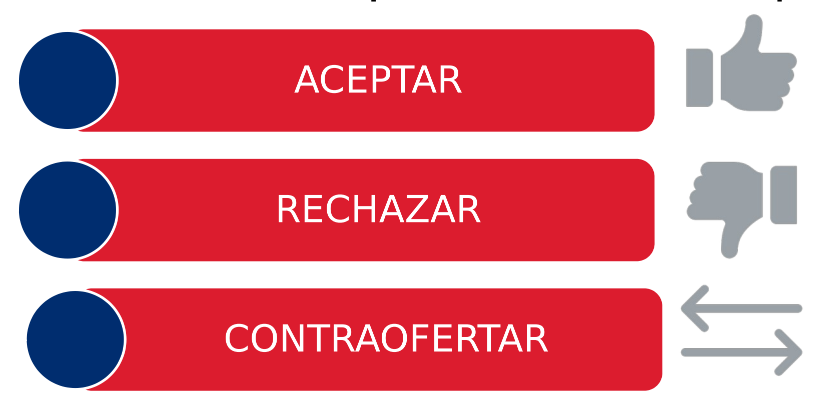


- Dos clientes, dos necesidades
- Dos Agentes facilitan la negociación de las condiciones y el acuerdo.

- Al formalizar una oferta el cliente expresa su interés y voluntad de alquilar o comprar la propiedad.

- Genera seguridad y confianza por la seriedad de la propuesta.

- El propietario tiene 3 opciones de la respuesta:



- **La Oferta tiene un tiempo de vigencia, sino responde, caduca.**



48 Horas





Para negociar necesitas cabeza fría: Manejar las emociones

- La decisión de comprar o alquilar es emocional. No dejar pasar el tiempo y que se enfríe.



- ✓ Asesoras con objetividad, empatía y manejo emocional

- No desenfocarse: Centrarse en el interés de su cliente.
- La información es poder: Mejora la toma de decisiones.
- No te puede ganar el miedo a perder el negocio.



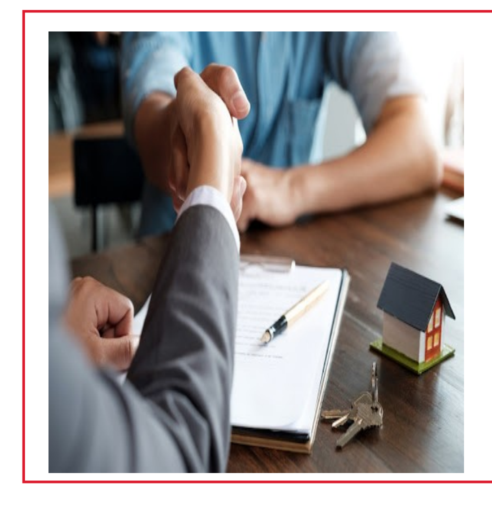


Reglas para un cierre efectivo



Prepárate para anotar

No improvisar y contar con toda la información de la propiedad: ACM, interesados, visitas, tendencias....



No juntar a los clientes

Negociar por separado, no juntar comprador con vendedor para negociar un cierre.



Enfoque Ganar - Ganar

Acuerdos que beneficien ambas partes respetando las condiciones del mercado.



Decir lo necesario, sin mentir

Las razones y los argumentos son el cierre.



Asesorar Oferta con tu cliente

Analizar la información actualizada de lo acontecido con la propiedad:



- ACM de la propiedad.
- Número y registro visitas.
- Ofertas presentas.
- Los Pros de la propiedad.
- Los Contras de la propiedad.
- Tiempo de la propiedad en el mercado.

- Presenta argumentos por qué la Oferta se considera una buena opción.





Seguimiento al cierre

2. Aspectos claves: Documentación y Financiamiento



Documentación en Orden

Con una Oferta aceptada es necesario una revisión de los Aspectos legales para asegurar que todo este completo y actualizado al momento de la firma del contrato (Alquiler o Compraventa).



Financiamiento Aprobado

Prueba de fondos o aprobación de crédito hipotecario.
En caso de alquiler verificación en centrales de riesgo.





Cierre en notaría

COMPRAVENTA

Minuta y Escritura

ALQUILER



Contrato de Arrendatario

PROPIETARIO

- Impuesto predial – Arbitrios.
- Impuesto a la renta.
- Regularizar cargas de la propiedad.
- Dar de baja en municipalidad propiedad venta.

COMPRADOR

- Pagar precio convenido.
- Verificar situación jurídica de la propiedad.
- Gastos notariales.
- Alcabala.
- Dar de alta en municipalidad el predio adquirido.




RE/MAX
GRACIAS


RE/MAX
FOCUS